

创业小额贷款首试“信贷 + 保险”模式

近日,由共青团广州市委、广州市人力资源和社会保障局主办的“青春励志 幸福广州”2012 年度广州服务青年就业创业系列活动暨大学生创业项目推介会首发仪式在广州大学城国家数字家庭应用产业示范基地隆重举行。

记者在现场了解到,仪式上推出了多项新举措促青年创业。成立广州大学生就业创业服务工作站、见习基地;发起广州青年创业孵化器;成立青年创业法律援助志愿者服务队;组织创业导师与创业青年结对帮扶;全国首例开展《广州市城乡青年创业小额贷款合作项目为青年就业创业搭建成长平台。仪式上,首个广州青年就业创业引导基金和大学生自主创业项目推介展正式展开,标志着 2012 年度广州服务青年就业创业系列活动全面启动。

首期共建近 200 个创业孵化办公单元

据悉,为有效解决青年就业瓶颈,团市委与市人社局联合启动多项服务青年就业创业新举措。在广州大学、广州城职学院等 11 所市属院校分别建立青年就业创业服务工作站,构建公共服务进校园网络。同时,依托广州市人力资源市场共青团分市场服务中心与广州点对点商务服务有限公司等服务企业、产业园区共建首批广州青年创业孵化器、青年创业扶持基地,提供青年创业项目试验、进驻孵化、资金和场地扶持、技术指导等一条龙服务,第一期在天河区东站大厦、润鹏大厦设有创业孵化办公单元近 200 个,有志创业的大学生均可向团广州市委提出申请,带项目进驻或者参加项目推介进行创业孵化试验,并享受场地租金、创业培训、项目指导等多项优惠扶持。

此外,为提高创业青年抵御法律风险的能力,时代地产控股有限公司总裁岑钊雄等多名企业家、公、检、法等法律界代表对青年创业风险的评估指导和开展创业法律辅导、咨询及宣讲。活动现场,导师团成员与首批创业青年代表结对,以一对一的“传、帮、带”帮扶形式为创业青年提供产业链接、信息引导、技术指导、经验传授、风险控制等辅导和服务。

试行“信贷 + 保险”模式

值得关注的是,由团市委、广州农商行、中国人保公司广州分公司共同签订的《广州市城乡青年创业小额贷款合作项目协议书》创新青年创业小额贷款的担保方式,运用联合增信方式,全国首先试行“信贷 + 保险”联合信用贷款模式。据了解,这项措施不仅为解决青年创业启动资金难题提供了有力保障,而且提高青年初次创业的成功率,降低青年创业贷款风险。

活动现场,第一期青年创业项目推介会也正式首发,本期推介会共征集青年自主创业项目 300 多个,经过专家评审和可行性分析,遴选出 50 个符合大学生小本创业实际的优秀项目进行展示,接下来将分期在大学城、市属各院校进行近 20 场巡展,为大学生提供创业项目参考,与创业小额贷款、青年创业孵化器等形成一条龙服务体系,建立广州青年创业小额贷款的风险控制机制,为青年创业保驾护航。此外,广州共青团联合华鼎担保有限公司建立 500 万元的广州青年就业创业帮扶公益基金,以公益基金方式扩大贷款覆盖面,健全青年创业小额贷款的补偿机制,以贴息或低息等帮扶方式帮助青年实现无忧创业。

温馨提示:
有志创业的广大青年,可向广州市人力资源市场共青团分市场服务中心提出申请,进驻孵化创业。
联系电话:
020-87566703,87568247
详情可关注:www.gzl2355.cn(广佛青年就业创业指导网)。
(许蕾 万雨蒙 吴楚斌 郑先统)

邓锋:创业永远是波澜起伏步步惊心

□ 马可佳

尽管被称为“硅谷最成功的 5 位华人企业家之一”;尽管在恢复高考的时候考上清华,出国热的时候出国、在硅谷热的时候在硅谷创业、在回国热的时候回国,在投资热的时候做起了投资;尽管邓锋认为自己的人生发展顺应了时代的脚步,但回顾自己的多年来的多次创业的经历,他依然觉得波澜起伏、步步惊心。

“好企业是磨出来的。”2011 年 11 月的一个晚上,在清华经管学院举办的企业家讲堂上,邓锋这样感慨,“作为第一代美国移民,要想在美国成功,没有资本,没有资源,只能靠自己的勤奋和才干。”

邓锋的话,概括了海外华人的创业心声。

走有风险的道路

对邓锋影响最大的是英特尔的前任 CEO,邓锋表示,“我在英特尔待过,他和我一样是第一代移民,从一个技术人员走到管理者再到战略家。他是我创业学习的榜样。”

邓锋在美国硅谷创业的年代正值彼时硅谷的创业热,和其他创业者一样,迈出第一步是最困难的。一方面,邓锋当时已经在硅谷著名的公司——英特尔工作了 4 年,按照英特尔的惯例,工作满 5 年的员工将获得



上百万美元丰厚的股票和期权奖励。安逸的生活唾手可得;另一方面,如果创业,妻子刚生完孩子,每个月都必须面对较大数目的房租和保姆费。

一边是坦途,一边是风险。邓锋承认,这是他人生中一个很大的挑战。1997 年,邓锋离开英特尔,和两位好友凑了几万美元,创立了网屏技术有限公司(NetScreen Technologies Inc.)。

尽管这已经不是邓锋第一次创业了,但在 NetScreen 创始初期,邓锋还是走了弯路。“最初的产品完全是基于自己的想象做出来的,而不是市场化的产品,根本不能用。”

所幸,邓锋选择的是一个快速增长的新兴行业。ASIC 安全芯片与生

俱来的速度和效率使 NetScreen 公司的产品很快就在全球打开了局面,并成为新一代防火墙的标志。

“做人得有点想法,换一种思维,走不一样的路,敢于冒风险。”邓锋这样总结,他认为自己是一个“大事胆大,小事胆小”,也就是喜欢冒险的人。“很多机遇容不得你细细想清楚,想清楚就太晚了。”

低谷也是最好的时刻

美国硅谷确实是创业的摇篮,在硅谷创业之初,风险投资在资金上给予了邓锋极大的帮助。最初是一位天使投资人,然后是美国著名的风险投资机构——红杉资本。几年间的几次融资,让邓锋融到了 8800 万美元。

一切并非一帆风顺。资本在企业发展的道路上给予了邓锋最大的帮助,同时,也带来最大的风险。2000 年 2 月,一家美国上市公司用 9 亿美元以交换股票的方式收购了 NetScreen。但随之而来的股市大跌,让 NetScreen 的市值从 9 亿美元跌到 3 亿。

回忆那段时间,是邓锋在美国创业最艰难的时刻之一。当时的硅谷最缺乏的就是人才。一看到 NetScreen 出了问题,每天都有猎头挖人的电话打来。对于一家科技企业而言,人才就是企业的全部。

“犯了错误最好的办法就是承认

错误。”那段时间,邓锋发挥了自己曾经做过辅导员的优势,找每一个员工进行谈话。让他颇为感动的是,通过谈话,他发现在企业创业阶段,大部分员工对于企业都有深厚的感情。经过邓锋一番动员,核心员工全部都保留了下来。同时,邓锋与收购他们的上市公司负责人进行了一番恳谈。说服该公司同意放弃收购。

这段经历让邓锋本人也沉淀了下来。不再着急去卖公司,而是潜心做市场,将公司发展壮大。2001 年 12 月 11 日,NetScreen 在纳斯达克成功上市,上市当天股价就上涨了 50%。从零开始的创业到几年后以 42 亿美元卖给了一家网络设备公司。几年来,硅谷上演着起起落落的故事,不断有公司兴起和陨落。环境变化让邓锋唏嘘不已。对于这段创业经历,邓锋总结,上市只是一瞬间的快感,真正享受的,是创业的过程,是像战士一样不断战斗的过程。他认为,最值得骄傲的是在最难的时候能挺住,这体现着创始人的责任、胸怀、坚持和理想。

一次又一次从零开始

2005 年,邓锋带着妻儿在回国热中回到中国,这次的他选择了在北京清华科技园科技大厦这座刚刚落成的写字楼里做风险投资。这次的创业对于邓锋来说有三大挑战,一是创业环境从美国转变为中国,多年的旅

美生涯期间,中国的环境也发生了改变,眼前的一切都是陌生的;二是身份的转变,从一名技术出身的企业家转变为培养企业的投资人;三是邓锋又一次回到了初创企业,又是一次全新的开始。

从报纸的求职栏里找到秘书和司机。邓锋开始了一次全新的挑战。旅。出于对行业的了解,几年时间,邓锋投资了多家企业。如今,北极光手中管理了 6 只基金。

“很多人的商业准则是,合作中我一定要谈到最好的条件,什么事情都是我方得大头,对方得小头。这样做的结果是,你传播的是一种错误的社会价值观,你不是在创造整个社会财富的更大化,你只是以损害你商业伙伴的利益来达到自己的利益最大化。我的观点是,对于商业伙伴,你不能以一种敌视的角度来看,一定要着眼于长远,创造双赢。”邓锋认为,创始人的价值观对于企业来说尤为重要。无论是自己的企业用人,还是做风险投资选择项目,邓锋都极为看重这一点。

“早期的投资就是投人。我认为,有一次失败的经历是可以给创业者加分的。只要他能从失败中获得经验。”作为一个创业者,邓锋认为在创业之初,必须有高于财务回报的理想,而他本人最新的理想是,培育世界级的中国公司,培养世界级中国企业家,做世界级的中国风投。

郭桂和:从杂货店发家的印尼新晋亿万富豪

郭桂和早年与印尼一位著名商人的合作帮助他开启了自己的致富之门。

17 岁时,郭桂和(Djoko Susanto)开始经营其父母在雅加达传统市场 Pasar Arjuna 里的一间店铺。这间 560 英尺的小店名为“Sumber Bahagia”(意为“幸福之源”),当时出售各种杂货,但不久后郭桂和认为,卖香烟的商机更大。结果,他的生意做得红红火火,因为不仅是烟民,就连小批发商和零售商们也成为了他的常客。

他在烟民身上下的赌注为他带来了巨大的回报,超过了这位有进取心的店主的想象。他的生意引起

了林天喜(在福布斯 2011 印尼 40 富豪榜上排第 9 位)的注意。当时,林天喜的公司是印尼最大的丁香和卷烟生产商之一。两人在上世纪 80 年代初相识,于 1985 年达成合作协议,在雅加达的几个地区开设了 15 间香烟店。这次商业行动取得了成功,并激励两人创建了一间折扣超市,名为 Alfa Toko Gudang Rambat。同年,郭桂和成为林天喜那家规模更大、名声更响的公司的销售及分销总监。

两人在 1994 年开设了他们的第一家阿尔法迷你超市(Alfa Minimart,后更名为“阿尔法超市”),目标客户是贪图廉价和便利的印尼中低

收入阶层。郭桂和说:“我曾想把超市取名为‘三宝麟超市’,但我最后用了‘阿尔法’。这个广为人知并经过考验的名字。”

两人的合作关系持续到 2005 年。当时,林天喜以略超 50 亿美元的价格,向菲利普·莫里斯国际有限公司出售了他的烟草公司及附属企业(包括其公司在阿尔法超市 70% 的股份)。

菲利普·莫里斯对零售业不感兴趣,因此非常乐意地将阿尔法超市的股份卖给了郭桂和及私募股权公司 Northstar。去年,郭桂和收购了 Northstar,获得了阿尔法超市 65% 的股份。这是个明智的行动:这家股票



成交量很小的零售商,其股价在过去 12 个月里实现翻番(在过去两年里上涨了 3 倍),使郭桂和跻身全球 10 亿

美元级富豪之列。今年他首次登上我们的印尼 40 富豪榜,以 10.4 亿美元净资产排在第 25 位。

几年前,郭桂和出售了他的超市生意,但他仍然看好这个提供便利和廉价商品的迷你超市。就销售来看,这一领域年均增长 15% 到 20%。拥有 5,500 家分店、每日顾客超过 200 万人次、雇佣了 57 万多名员工的阿尔法超市,正在引领一场转变:从出售劣质产品的路边木制货棚,转向质量可靠、但价格相同或更低的现代迷你超市。阿尔法超市打算在 2012 年再开设 800 家分店。

“人们总是批评迷你超市妨碍了传统市场的发展,其实正是迷你超市鞭策了传统市场提高服务质量。”郭桂和说。

(福布斯中文网)

王利芬:能成事的人常常有三大本事

从央视主持人华丽转身到优米网创始人,年过半百的王利芬觉得这两种角色最大的不同在于互联网的确定性,不像在央视走的路是知道下一步该怎么走。她的人生道路正如她曾说过那样,“我永远在主宰我人生的命运的选择,即便我的命运被别人主宰过,我也要把它扳回来,重新主宰。”

以下为王利芬的经典语录部分整理:

1、创业一定要做自己喜欢的事

情,但是创业的过程中会有无数不喜欢的事情要做。能把需要当作兴趣的人是企业家的重要素质。

2、创业公司第一要紧的是生存,与此同时要紧的是寻找真正的商业模式;第二,是找到适合这个商业模式的人;第三,让公司全体员工清楚地知道实现这个模式中每个要的作用;第四,在实践中丰富这个模式的细部环节;第六,为这个商业模式的实现建立相关的制度和考核标准;第

七,把每一项制度实行到位。

3、错误决定出现的原因:第一,没有弄清做出这个决定所产生的后果和较长远的影响。第二,没有获得做这个决定的最关键的信息。第三,做决定前没有考虑到实施方案的可行性。第四,核心领导人带着某种特定的情绪在做决定。第五,做决定的流程和机制天然存在问题。

4、事实永远是事实,一个互联网的时代更无法掩盖事实。但是,更多

的人是并不像这位网友一样这么认真地查对事实,一定有不少人会根据某些没有求证过的言论就在头脑中得出一些与事实相距太远的结论,这就是为什么事关一个人的名誉时要特别小心,无论出发点多么伟大,也要小心,也要谨慎,更要有事实根据。

5、当一个人找不准前行的方向时,所有的风对于他来说都是不顺的。一个企业如果找不准真正的商业模式,不可能找到合适的人,也不可

能达成重要的合作,不可能发挥优势,当然也不可能得到实质性的发展,所以说,一个企业的战略是根本,是出发点。

6、我看到很多能成事的人常常有三个最大的本事:第一,清楚地知道办成这件事情因素,尤其核心因素关键的人和关键的事,这叫判断能力。第二,看清之后能制定一个较适用的方法,这叫策划能力。第三,用最合适的人去实施这些方法,这叫执行能力。这三种能力都具备的人,做任何事情失败率接近零。

(以上语录均摘自王利芬个人微博)

AIDS 感染者自强创业 重拾阳光心态

由于大多数人对艾滋病的恐惧来源于无知,无知又导致了对艾滋病的歧视,周而复始就步入了怪圈。因此他们的创业路也比一般人走得更加艰辛。

阿珠(化名),32 岁,嫁到杭州,是一名艾滋病患者。6 年前生宝宝时被查出感染艾滋病毒,4 年前发病,按照国家政策免费用药治疗,鸡尾酒疗法对她效果比较好,病情尚稳定,最万幸的是,她虽然在分娩时被查出感染 HIV 病毒,但丈夫和儿子都没有感染。丈夫不离不弃,他们现在自力更生,还承包了村里大队方圆十几亩的山林搞起了养殖场。

感染艾滋,曾经心情很低落

开朗的阿珠说起话来像连珠炮,她现在也在和几个新病友联系,为他



们做“心理辅导”。阿珠的老公告诉记者,妻子现在重拾生活的信心,多亏关爱家园的工作人员经常跟他们联系,鼓励他们。不然,曾经心情低落的妻子,可能熬不过别人的眼光。

一提起被查出感染艾滋病毒时

的情形,阿珠的眼圈红了。“那个医生一点都没顾及我们的隐私,在走廊上大声对我老公说‘你老婆有艾滋病!’我当时死的心都有了。”当时的阿珠已经阵痛快分娩了,转院分娩来不及了,通过杭州市六医院专家的指导,做了母婴阻断的补救措施,但当时,宝宝被感染的风险还是很大。

为儿子,她也要活得好好的

一开始,阿珠感染艾滋病毒的事情在村里传得很快,他们家再没人登门了,老公甚至跟她商量,一起离开家乡,到没人认识的地方去。河南妹子也有一股脾气:“医生说正常生活会传染,我要证明给他们看!”

经过一段时间的努力,他们家的养殖场有亲戚来帮忙了,不少邻居也跟阿珠成了姐妹,经常来聊天,有时

候还来吃饭,乡亲们明白了:人家一口锅里吃饭的老公都没感染,说明没事!阿珠的老公为人厚道,4 年前,还被选上做了 1000 多人口的行政村村长。

阿珠说,为了活这一口气,她和老公借了几十万元办起了养殖场,为了儿子,她也要活得好好的。通过证明,他们解决了歧视问题,可养殖场的销路却成了他们创业路上的阻碍,而他们唯一担心的就是鸡和猪肉的销路。“城里人都喜欢吃我们放养的鸡鸭,如果能找到个销路,我们还想把村里人组织起来搞养殖!”

创业坎坷 老鹰把鸡都叼了

问及现状,阿珠叹了口气说,这两年饲养的猪、鸡等,卖得也不怎么样,养殖场也没有扩大,反而因为经

济压力少养了一些,最烦恼的是山上还有很多老鹰,经常会下来吃这些鸡,上千只饲养鸡被吃掉了两三百只了,拿他们一点办法也没有,经常要人看着,不留神就被叼走了。

不过提到老公和儿子,阿珠就非常开心,说儿子已经上小学了,成绩也非常好,每年都有给儿子做体检,身体也非常健康。

人畜不共患艾滋病

有人可能会有疑问,艾滋病患者饲养的猪、鸡等,能吃吗?会不会传染?浙江省艾滋病临床专家、杭州市六医院性病科主任时代强说,人和饲养的动物之间不会共患艾滋病,例如一只狗吃了有艾滋病毒的血液,狗并不会感染艾滋病。艾滋病也不会通过消化道传播。